

## SWOT-analyse

<b>I N T E R N</b>	<b><u>Sterktes</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Onze excellente kwaliteit</li><li>• Altijd de nieuwste technologieën</li><li>• Eigen leaseconcept</li><li>• Gratis infolijn</li><li>• Veel kennis en ervaring</li><li>• Product 1200 JLT is uniek</li><li>• Financiële reserve</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>	<b><u>Zwaktes</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Lange levertijd (12 weken)</li><li>• Veel klachten door het moeilijk onderhoud</li><li>• Na half vijf zijn we niet meer bereikbaar</li><li>• Winstmarges onder druk door hogere kortingen</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>
<b>E X T E R N</b>	<b><u>Kansen</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Nieuwe productielijn betekent sneller leveren</li><li>• Concurrent X stopt met zijn bureaustoelenlijn</li><li>• Klant Y opent twee nieuwe vestigingen</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>	<b><u>Bedreigingen</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Afnemend beursbezoek</li><li>• Concurrent Z geeft steeds hogere kortingen</li><li>• Klant Y centraliseert zijn inkoop voor alle -vestigingen</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>

## Confrontatiematrix

Geef antwoord op onderstaande vier vragen:

1. Hoe kan ik gebruikmaken van ... [een sterkte], om in te spelen op ... [een kans]?
2. Hoe kan ik gebruikmaken van ... [een sterkte], om ... [een bedreiging] af te weren?
3. Hoe kan ik ... [een zwakte] versterken om in te spelen op een ... kans?
4. Hoe kan ik ... [een zwakte] ombuigen om ... [een bedreiging] af te weren?

### Prioriteiten

Wat pak ik wanneer aan?

Prioriteit	Omschrijving	Wanneer	Wie
1.	.....	.....	.....
2.	.....	.....	.....
3.	.....	.....	.....
4.	.....	.....	.....